

O mercado de apoio *offshore* – panorama e perspectivas

Filipe Bordalo Di Luccio

Priscila Branquinho das Dores*

Resumo

Os setores de construção naval e apoio *offshore* no Brasil experimentaram significativo crescimento ao longo da década de 2000, incentivados pelo crescimento da demanda relacionada à exploração e ao desenvolvimento dos campos do pré-sal e pelos aspectos fiscais e regulatórios do setor, com destaque para a prioridade da contratação de embarcações de bandeira nacional, por meio de regulação da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq). Embora os incentivos fiscais e regulatórios permaneçam, a redução da demanda por novas embarcações a partir do fim de 2014, explicada pela queda das cotações do barril de petróleo, deteriorou a situação econômico-financeira das empresas que atuam nesses segmentos e reduziu o nível de emprego na construção naval. As perspectivas estão correlacionadas à velocidade da convergência dos preços do petróleo para sua média de longo prazo e, como consequência, à viabilidade econômica dos campos do pré-sal.

* Respectivamente, engenheiro e chefe do Departamento de Gás e Petróleo e Cadeia Produtiva da Área de Insumos Básicos do BNDES. O panorama e as perspectivas do setor, retratados no decorrer deste artigo, foram analisados em agosto de 2015 e refletem os dados coletados entre julho e agosto do mesmo ano, tendo havido, depois dessa data de corte da análise, um agravamento da crise econômica, com particular ênfase no setor de óleo e gás, motivado principalmente pela contínua queda das cotações do barril de petróleo. As conclusões do estudo, no entanto, permanecem válidas e atuais.

Descrição do setor

A navegação de apoio marítimo *offshore* fornece o apoio logístico às unidades de exploração e produção de petróleo, levando os insumos necessários a suas operações e prestando diversos serviços como montagem e lançamento de equipamentos e tubulações; manuseio de âncoras, tubulações e espias; apoio a serviços de manutenção em plataformas e estruturas submersas; transporte de equipamentos e pessoas; combate a incêndios e à poluição, entre outros.

Os tipos de embarcações de apoio *offshore* (Offshore Supply Vessels – OSV) mais comuns são o Anchor Handling, Tug and Supply (AHTS – navio de suprimento, reboque e manejo de âncoras) e o Platform Supply Vessel (PSV – navio de suprimento a plataformas), formando a maior parte da frota mundial e brasileira de apoio *offshore*. Têm obtido maior relevância os Oil Spill Recovery Vessel (OSRV – navio para recuperação de derramamento de óleo e combate a incêndios), em razão das crescentes exigências impostas por órgãos de controle ambiental para a operação dos campos petrolíferos, sobretudo depois do acidente ocorrido no Golfo do México, em 2010.

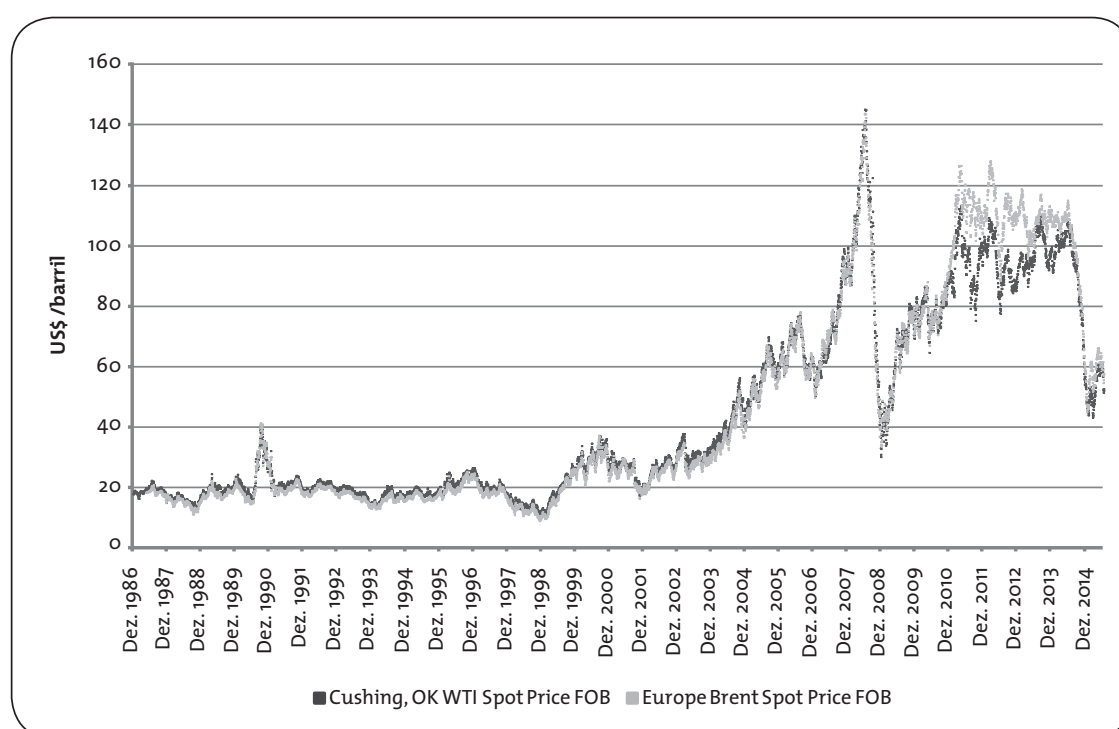
Outros tipos de embarcação destacam-se em fases específicas do processo exploratório: Pipe Laying Support Vessel (PLSV – navio para lançamento de dutos submarinos), Remote Operated Vehicle (ROV) Support Vessel (RSV – navio com operação de robô submarino), Offshore Subsea Construction Vessel (OSCV – navio de construção submarina), Diving Support Vessel (DSV), Construction Support Vessel (CSV), Cable Laying Vessel (CLV) e Inspection, Maintenance and Repair Vessel (IMR). Há ainda OSVs de pequeno porte, sendo três os tipos mais comuns: Line Handling (LH), Utility (UT) e transporte de passageiros (P).

O mercado de embarcações de apoio *offshore* é bastante específico, e sua dinâmica está estruturalmente ligada à atividade petrolífera. Enquanto no início da década de 1990 a produção *offshore* de petróleo respondia por cerca de um quarto da oferta mundial, a elevação das cotações do barril de petróleo ao longo dos anos 2000 motivou campanhas exploratórias nos campos marítimos, de maneira que estes passaram a representar um terço da produção total na década. O crescimento da produção *offshore* e a tendência de exploração em águas profundas e ultraprofundas impactaram diretamente o mercado de OSVs, que passou por um processo de crescimento da demanda global e de busca por navios mais complexos.

No início, as embarcações de apoio *offshore* eram unidades relativamente simples, mas a maior complexidade logística nas atividades de apoio à exploração e à produção em águas profundas e ultraprofundas, mais distantes da costa, aumentou os requisitos de potência e porte bruto dessas embarcações. Assim, atualmente, o preço médio das embarcações elevou-se, e as mais complexas chegam a custar mais de US\$ 200 milhões.

É interessante observar que o aquecimento do setor de apoio *offshore* guarda boa correlação com os preços do barril de petróleo. O Gráfico 1 apresenta as cotações do West Texas Intermediate (WTI) e do Brent Crude até julho de 2015.

Gráfico 1 | Preço do barril de petróleo: WTI e Brent

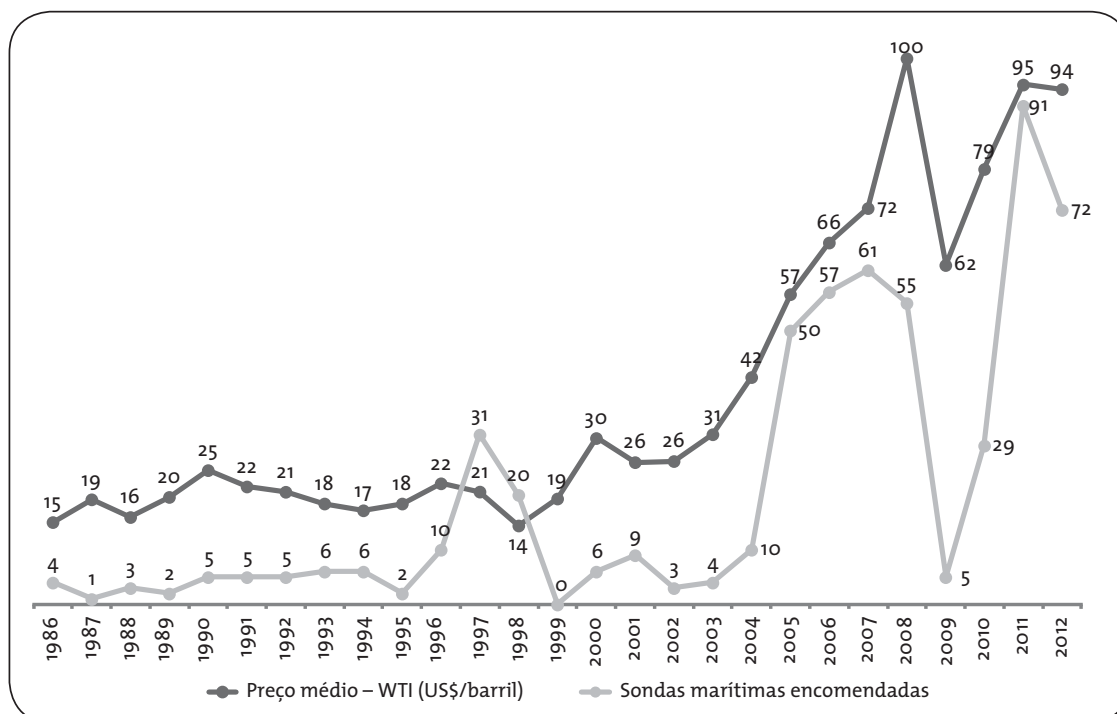


Fonte: Elaboração própria, com base em EIA (2015).

A fim de demonstrar essa correlação, são mostradas no Gráfico 2 as curvas do preço médio anual do WTI e da quantidade de sondas de perfuração marítimas encomendadas até 2012. A demanda por embarcações de apoio é proporcional à quantidade de unidades de perfuração e de produção empregadas, em uma razão de dois a quatro OSVs para cada uma dessas unidades, a depender da fase do ciclo do campo de petróleo e das peculiaridades tecnológicas envolvidas. Assim, a substituição das variáveis não gera prejuízo relevante e é motivada pelo mais fácil acesso à informação referente ao mercado de sondas, muito menos pulverizado que o de apoio. O índice de

correlação calculado entre o preço médio do WTI e a quantidade de sondas encomendadas anualmente é de 0,85, com um beta de 0,79 sonda/US\$.

Gráfico 2 | Preço do barril e sondas encomendadas



Fonte: Elaboração própria, com base em EIA (2015) e na base de dados Rig Report: Rig design and construction details, da Rigzone.

Histórico do setor no Brasil

No Brasil, a partir da década de 2000, o Governo Federal, atuando em conjunto com a Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras), lançou medidas de política industrial, visando estimular o setor naval do país. Enquanto a Petrobras realizava grandes encomendas aos estaleiros nacionais, a União atuou: com exigências de porcentagem mínima de conteúdo local nas atividades de exploração e produção; com incentivos fiscais; com a criação de um fundo garantidor à indústria; e com a concessão de crédito em condições especiais de juros por meio do Fundo da Marinha Mercante (FMM).

O Programa de Renovação e Ampliação da Frota de Apoio Marítimo (Prorefam), que consiste na contratação pela Petrobras das embarcações de apoio de que necessita no mercado nacional, por meio de contratos de afretamento e operação de longo prazo, foi o primeiro grande passo no apoio ao setor. Esse programa veio acompanhado, entre outros, do Programa de Modernização e Expansão da Frota (Promef), promovido pela Petrobras

Transporte S.A. (Transpetro), com vistas à contratação de embarcações de transporte de petróleo e derivados e, mais recentemente, da contratação de sondas de perfuração a serem construídas no país.

O Prorefam foi implementado pela primeira vez em 1999. No entanto, a desmobilização do parque naval do país ocorrida nas décadas anteriores inviabilizou as metas desejadas, de maneira que a Petrobras acabou por contratar muitas das embarcações de que precisava no exterior. No Brasil, foram 19 novas embarcações contratadas e vinte modernizações.

Em 2004, a Petrobras prosseguiu com o objetivo de modernizar a frota, retomando o programa. Nessa nova etapa, foram contratadas trinta embarcações nacionais, além de haver 21 modernizações e jumborizações.

Especialmente a partir de 2005, a elevação dos preços do barril de petróleo acentuou a atividade exploratória em águas ultraprofundas, gerando demanda adicional por embarcações de apoio. Esse processo levou à descoberta, em 2007, de grandes reservatórios de petróleo localizados na camada geológica do pré-sal, dando início a uma intensa campanha exploratória específica e a elevados investimentos para o desenvolvimento desses campos. O mercado de apoio *offshore* foi um dos principais beneficiados por esse cenário, uma vez que se ampliou de maneira significativa a necessidade da Petrobras por embarcações com conteúdo local, a fim de cumprir as exigências da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) com relação ao conteúdo local exigido para operação dos campos leiloados, reforçando a política. Além disso, as especificidades do pré-sal exigiram navios mais complexos, com maior tecnologia embarcada, promovendo um salto tecnológico da construção naval.

Nesse contexto, foi iniciada em 2008 a mais recente e relevante etapa do Prorefam, com previsão inicial de contratação de 146 embarcações entre 2008 e 2014. No período, foram realizadas sete rodadas de licitações, que resultaram na contratação de 121 embarcações. Não há, entretanto, previsão para a realização de novas etapas que visem atingir a quantidade de embarcações previamente planejada.

Destaca-se que os contratos de afretamento assinados no âmbito do Prorefam são de longo prazo (quatro ou oito anos, a partir do início efetivo da operação, renováveis por igual período) e concedem ao armador até três anos para a apresentação do navio à Petrobras, o que reduz significativamente o risco do negócio: em primeiro lugar, a empresa não “constrói no risco”,

isto é, realiza o investimento inicial com a garantia da receita futura por período suficiente para remunerar o capital; adicionalmente, esse modelo viabiliza o financiamento em diversos casos nos quais o credor não apoiaria o projeto, uma vez que os direitos creditórios do contrato de longo prazo com a Petrobras representam uma garantia líquida e de boa qualidade.

Em paralelo à maior demanda decorrente da exploração de petróleo em águas profundas e ultraprofundas e às políticas de conteúdo local, o ambiente regulatório busca incentivar que as embarcações em operação no país sejam de bandeira brasileira e operadas por empresas sediadas no Brasil (empresa brasileira de navegação – EBN). A Lei 9.432, de 8 de janeiro de 1997, e a Resolução Normativa 1 da Antaq, de 13 de fevereiro de 2015, estabelecem que, em regra, o afretamento de embarcações estrangeiras depende de autorização da Antaq, concedida por período de até 12 meses. Registre-se que a obtenção da autorização está condicionada à inexistência ou à indisponibilidade de embarcação de bandeira brasileira do tipo e do porte adequados para o transporte/apoio pretendido, a ser verificada por meio de procedimento denominado “circularização”.

Por meio da circularização, no período entre sessenta e 180 dias que antecede o início da operação da embarcação estrangeira ou a renovação da autorização, a empresa interessada deverá formular consulta às demais EBNs para verificar a existência de embarcação de bandeira brasileira disponível e o interesse em realizar o afretamento. Nessa seara, uma EBN poderá bloquear o afretamento pela embarcação estrangeira oferecendo uma embarcação que atenda aos requisitos previamente especificados na consulta.

Como até 2014 o mercado se mostrava bastante aquecido, com uma demanda por embarcações de apoio superior à capacidade instalada da indústria naval brasileira, o processo de bloqueio de navios estrangeiros não era imprescindível à contratação daqueles produzidos no país. Além do Prorefam como estímulo ao mercado de novas embarcações, algumas empresas construía “no risco”, isto é, sem contrato firmado previamente. Nesses casos, antes mesmo do término da obra, iniciava-se o procedimento de bloqueio. No entanto, dado o plano de investimentos da Petrobras, a necessidade crescente por OSVs permitia a acomodação de toda a oferta, e os processos de bloqueio iniciados acabavam sendo suspensos. Conforme será exposto na seção “Situação atual do setor no Brasil”, há alguns meses a possibilidade de bloqueio de embarcações

estrangeiras tem se mostrado uma importante via de contratação dos navios de bandeira nacional.

Ainda no âmbito regulatório, o Registro Especial Brasileiro (REB), instituído em 1997, oferece: uma série de benefícios às embarcações registradas, possibilitando tratamento fiscal e legal equiparado aos bens de exportação durante sua construção, modernização e reparo; acesso a combustível a preço equiparado ao cobrado para a navegação de longo curso e isenção do recolhimento de taxa para manutenção do Fundo de Desenvolvimento do Ensino Profissional Marítimo. Para obter o registro e seus benefícios, as embarcações devem ser necessariamente brasileiras ou estrangeiras afretadas a casco nu com suspensão de bandeira, observando, nesse último caso, o limite de tonelada de porte bruto (TPB) permitido, de acordo com a frota de bandeira nacional da empresa.¹ Note-se que as embarcações estrangeiras que obtêm o REB são equiparadas às de bandeira brasileira.

Adicionalmente, a política industrial do país buscou incentivar a indústria de construção naval nacional. Em 2008, a indústria naval foi incluída como um dos setores estratégicos da Política de Desenvolvimento Produtivo. Isso implicou a desoneração do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para o fornecimento de materiais para a construção naval e a redução a zero das alíquotas de Programa Integração Social (PIS)/Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep) e Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) sobre equipamentos destinados à construção naval.

Assim, o mercado brasileiro de apoio *offshore* esteve aquecido nos últimos anos graças à maior importância da exploração de petróleo em águas profundas e ultraprofundas e aos incentivos regulatórios e de política industrial existentes.

Além disso, em 2010, quando houve um aumento da frota mundial de embarcações de apoio, resultante das encomendas anteriores à crise de 2008, de forma atrelada à lenta recuperação da atividade econômica no período pós-crise, diminuíram as taxas diárias no mercado *spot*. A partir daí, em

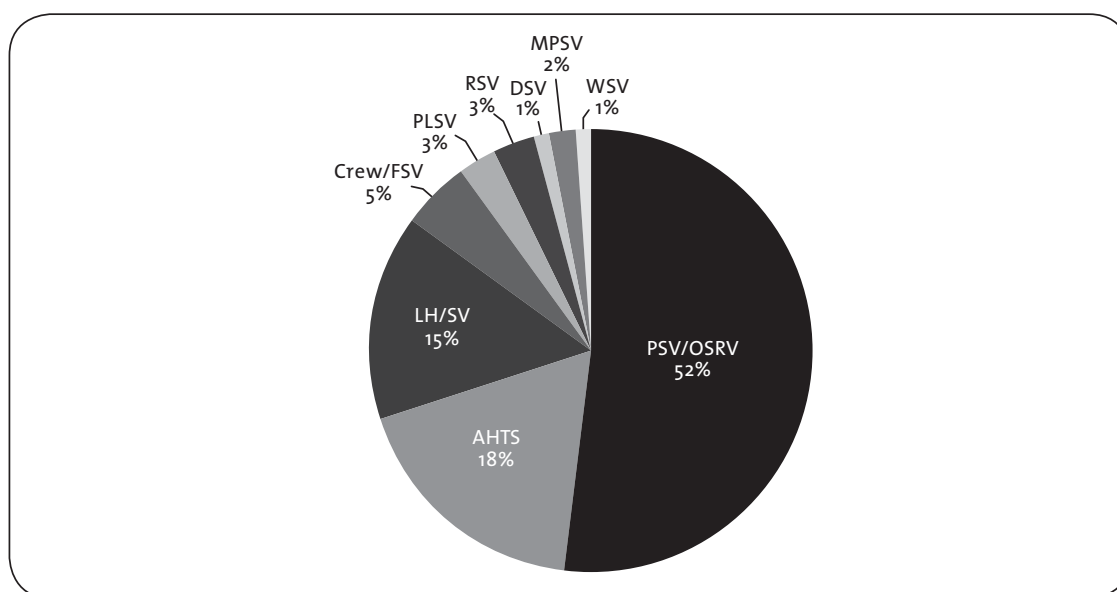
¹ De acordo com a Lei 9.432/1997, “independe de autorização o afretamento de embarcação estrangeira a casco nu, com suspensão de bandeira, para [...] navegação de apoio marítimo, limitado ao dobro da tonelage de porte bruto das embarcações, de tipo semelhante, encomendadas pela empresa brasileira de navegação a estaleiro brasileiro instalado no País, com contrato de construção em eficácia, adicionado de metade da tonelage de porte bruto das embarcações brasileiras de sua propriedade, ressalvado o direito ao afretamento de pelo menos uma embarcação de porte equivalente”.

contraponto à volatilidade do mercado *spot*, as oportunidades de contratos de longo prazo em regiões com potencial de exploração em águas profundas, como oeste da África, Golfo do México e Brasil, ganharam relativa importância. O mercado brasileiro manteve-se bastante atrativo até o fim de 2014, quando a Petrobras, em função dos novos patamares do preço do petróleo e da conjuntura financeira da companhia, deu início a um processo de redução de seu plano de investimentos para o período 2015-2020, conforme apresentado na seção “Situação atual do setor no Brasil”.

Estrutura do mercado brasileiro

No Brasil e no mundo, os PSVs correspondem ao tipo mais comum de embarcação de apoio *offshore*, seguido dos AHTSs. Segundo a Associação Brasileira das Empresas de Apoio Marítimo (Abeam), em agosto de 2015, compunham a frota de apoio atuante no Brasil 464 embarcações (53% delas de bandeira brasileira), distribuídas por tipo, como indicado no Gráfico 3.

Gráfico 3 | Frota de apoio *offshore* no Brasil



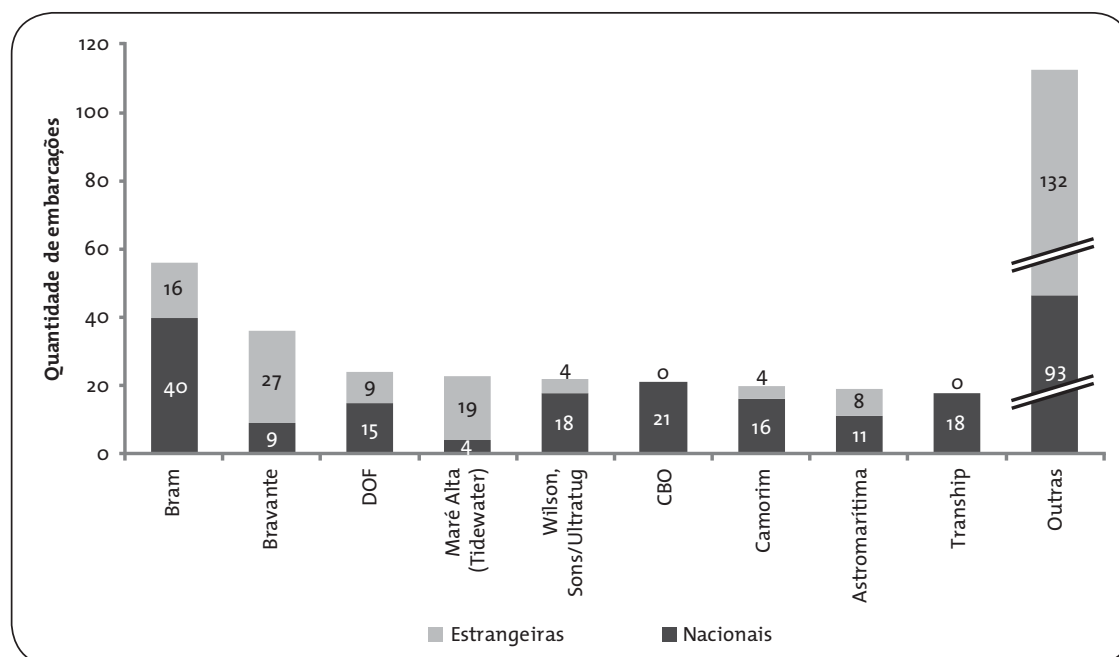
Fonte: Abeam (2015).

Além dos PSVs, que correspondem a 52% dos navios em operação no país, têm destaque os AHTSs, representando 18%, e os LHs, com 15%. Embora cerca de metade da frota seja composta por embarcações brasileiras, essa proporção é muito variável entre os diferentes tipos de navio.

De maneira geral, as embarcações com maior conteúdo tecnológico são majoritariamente estrangeiras, como os AHTSs (73%), os PLSVs (81%) e os RSVs (88%). Os tipos mais simples, como os LHs e os Crew Boats, contam, respectivamente, com 99% e 86% de barcos de bandeira brasileira. No caso dos PSVs, o índice de nacionalização da frota é de 53%.

Com relação aos armadores, responsáveis pelas operações das embarcações, atualmente, o mercado brasileiro conta com cerca de cinquenta empresas, sendo parte relevante composta por empresas estrangeiras, incluindo líderes mundiais como Tidewater, Bourbon Offshore, Seacor, Maersk, Farstad, DOF, Gulf Offshore e Edison Chouest. O último é o grupo com a maior frota no país, responsável pela operação de 58 navios, por intermédio de sua subsidiária Bram. Os armadores mais relevantes estão discriminados no Gráfico 4.

Gráfico 4 | Distribuição da frota por empresa



Fonte: Elaboração própria, com base em Abeam (2015).

Em virtude do contexto econômico e do pacote de estímulos descritos na seção anterior, foi mobilizada a indústria local de construção naval. Destaque-se que o principal vetor dessa resposta foram os armadores, que, interessados em possuir frotas com navios de bandeira nacional, de forma a se beneficiar dos contratos oferecidos pela Petrobras, verticalizaram suas

estruturas e ingressaram no ramo de construção naval de apoio marítimo *offshore*. Atualmente, há mais de dez estaleiros de médio e grande porte instalados no país, e a maior parte é produto dessa verticalização.

A competitividade dos armadores depende basicamente da adequação de sua frota às necessidades da contratante, de seu desempenho operacional e do preço oferecido por seus serviços. Nos casos em que há integração vertical entre estaleiro e armador, os fatores de competitividade dos estaleiros refletem-se também na competitividade dos armadores. Esse é o caso da Bram (estaleiro Navship), da Starnav (estaleiro Detroit), do grupo Oceana/CBO (estaleiros Oceana e Aliança) e da Wilson, Sons Offshore (estaleiro Wilson, Sons).

Assim, fatores como preço e produtividade da mão de obra, competência em gestão e montagem e disponibilidade de navieças influenciam os custos dos estaleiros e, conseqüentemente, impactam os armadores. Da mesma forma, estaleiros que dispõem de projetos próprios de engenharia da embarcação podem obter maior vantagem de custo, uma vez que detêm maior controle sobre a escolha dos fornecedores de navieças.

Em geral, os grupos verticalizados despendem um *capital expenditure* (CAPEX) bastante inferior ao de empresas que adquirem as embarcações de terceiros. Essa defasagem decorre da pequena oferta de estaleiros especializados em embarcações de apoio – poucos estaleiros (com porte limitado) constroem para terceiros, em relação a um grande número de armadores e operadores que necessitam de maior conteúdo local para ofertar em licitações.

Do lado da demanda, os armadores também enfrentam um número reduzido de empresas contratantes, com elevada exposição à Petrobras. Mesmo depois da redução da frota contratada, conforme comentado na seção “Situação atual do setor no Brasil”, a empresa concentra o afretamento com aproximadamente 80% dos OSVs em operação no país (BRAGA, 2015).

Situação atual do setor no mundo

A partir de meados de 2014, iniciou-se uma forte tendência de queda do preço de barril de petróleo, partindo de US\$ 115 em junho de 2014 para US\$ 45 em janeiro de 2015 (cotações do Brent). Do início de 2015 até 13 de

julho do mesmo ano, a média das cotações do Brent ficou em US\$ 57,86 por barril (tendo atingido a máxima de US\$ 66,33 e a mínima de US\$ 45,13), contra a média de US\$ 98,96 em 2014.

Um movimento semelhante havia ocorrido com a crise financeira internacional de 2008: o preço do Brent havia atingido a máxima de US\$ 143,95 em julho daquele ano, quando se iniciou uma tendência de forte desvalorização até dezembro do mesmo ano, mês em que chegou a ser cotado a US\$ 33,73.

Esses cenários são relevantes na medida em que a demanda por embarcações de apoio *offshore* em todo o mundo é bastante correlacionada com as projeções dos preços do barril de petróleo. PSVs, os quais representam cerca de metade da frota, são utilizados durante todo o ciclo de um campo, mas o restante das embarcações tem seu uso mais concentrado na fase de desenvolvimento, quando são realizados grandes investimentos. Assim, uma redução nas cotações projetadas para o petróleo retira a atratividade dos novos projetos e, portanto, torna as empresas menos propensas a investir. De acordo com Marcon International (2015b), as empresas de petróleo nos Estados Unidos têm reduzido ou postergado seus gastos de capital em 25% a 70%, embora esses cortes tenham sido mais focados nos investimentos em campos de óleo não convencional.²

Conforme foi explicado na seção “Descrição do setor”, a retirada de operação de sondas marítimas impacta diretamente o setor de apoio *offshore* em uma razão de dois a quatro OSVs por unidade. Por essa razão, de forma semelhante ao que se verificou entre 2008 e 2009, o setor de apoio *offshore*, em geral, está ofertante, levando as taxas diárias a patamares mais baixos. Até agosto de 2015, esse cenário havia impactado de forma mais relevante as embarcações mais antigas e de menor porte. Entretanto, a perspectiva para as embarcações mais novas também não é positiva: segundo a IHS Maritime, os estaleiros, em junho de 2015, tinham mais de 570 navios de apoio *offshore* encomendados, dos quais mais de quatrocentos tinham data de entrega prevista ainda para 2015. Embora houvesse perspectiva de cancelamentos de encomenda e postergações de obras, reduzindo para 220 a quantidade de entregas até o fim daquele ano, o cenário de sobreoferta acabará por atingir também esse segmento.

² O número de sondas terrestres em operação naquele país diminuiu de 1.900 unidades, em 2014, para 1.100, em fevereiro de 2015, mantendo ainda tendência de redução.

Por outro lado, a redução do número de sondas em operação poderá significar, no médio prazo, uma restrição da oferta de petróleo, revertendo parcialmente o recente movimento das cotações do barril de petróleo.

A Tabela 1 compara a situação do mercado internacional de apoio *offshore* no primeiro semestre de 2015 com o mesmo período em 2013.

Tabela 1 | Evolução das taxas de utilização e preços no mercado internacional de apoio *offshore*

	Taxa de utilização (%)		Taxa de afretamento – média janeiro a junho (US\$ mil)		
	Abr. 2013	Abr. 2015	2013	2015	Variação (%)
PSV de médio porte	72	50	19,31	5,97	(69)
PSV de grande porte	84	71	21,12	7,29	(65)
AHTS de médio porte	65	55	34,94	20,82	(40)
AHTS de grande porte	66	63	60,70	29,58	(51)

Fonte: Elaboração própria, com base em Seabrokers (2013; 2014a; 2014b; 2015).

Situação atual do setor no Brasil

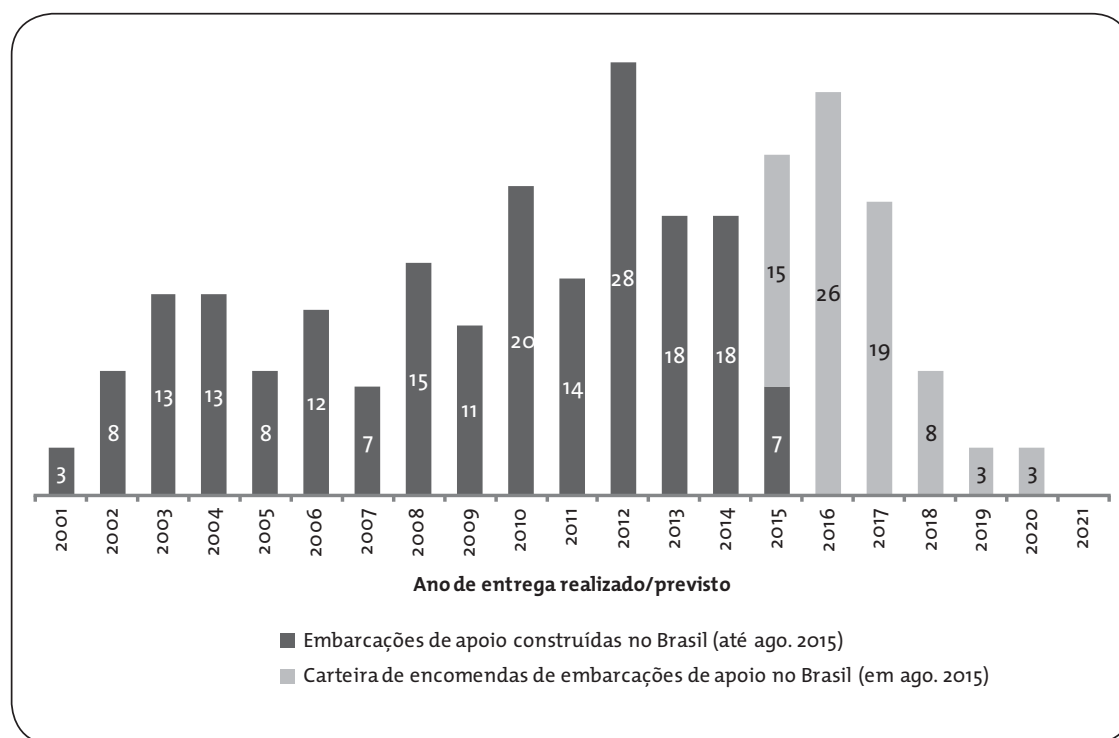
O mercado de apoio *offshore* no Brasil é menos sensível à volatilidade externa em virtude dos incentivos detalhados na seção “Histórico do setor no Brasil”. Além dos contratos de longo prazo, comuns no passado recente, com receitas previsíveis desde o início do investimento, a prioridade para embarcações nacionais garantida pela regulação da Antaq ainda gera oportunidades de negócio. Assim, o movimento de queda ocorrido em 2008 impactou pouco o setor no país.

Desde 2014, no entanto, verifica-se uma situação menos favorável, uma vez que a Petrobras, principal motor da demanda por embarcações de apoio *offshore* no Brasil, teve sua situação econômico-financeira degradada ao longo dos últimos anos (PETROBRAS, 2015a). Ademais, de forma coerente com o cenário mundial, a carteira de encomendas dos estaleiros brasileiros é elevada,³ o que gera a perspectiva de uma quantidade relativamente alta de embarcações entregues entre 2015 e 2017, tornando o mercado ainda mais ofertante.

³ De acordo com Marcon International (2015a), os estaleiros no país concentravam, em fevereiro de 2015, a segunda maior carteira de encomendas de embarcações de apoio no mundo, representando 7,9% do total (superado apenas pela China).

Para ilustrar essa situação, o Gráfico 5 mostra a evolução da quantidade anual de embarcações construídas no país até agosto de 2015, bem como um retrato, nesse mesmo mês, da carteira de encomendas nos estaleiros brasileiros,⁴ distribuída por ano de entrega previsto.

Gráfico 5 | Evolução da construção naval no Brasil



Fonte: Elaboração própria, com base em dados de Abeam (2015), Antaq (2015), Brasil (2015b) e dados do acompanhamento de projetos financiados pelo BNDES.

Verificou-se que, em agosto de 2015, estavam em operação 219 embarcações de apoio construídas no país e compunham a carteira de encomendas nos estaleiros brasileiros outros 74 navios, que serão acrescidos à frota nacional, a maior parte entre 2015 e 2017.

Do ponto de vista da demanda, a atual conjuntura econômico-financeira da Petrobras implicou duas importantes consequências para o setor de apoio *offshore*: (i) uma revisão de seu plano de investimentos; e (ii) um esforço da companhia para a redução de gastos operacionais.

⁴ A carteira de encomendas foi elaborada com base no quadro de projetos priorizados pelo Conselho Diretor do Fundo da Marinha Mercante, excluindo-se os projetos interrompidos e aqueles com baixa probabilidade de serem viabilizados e ajustando-se as datas previstas em função dos atrasos verificados.

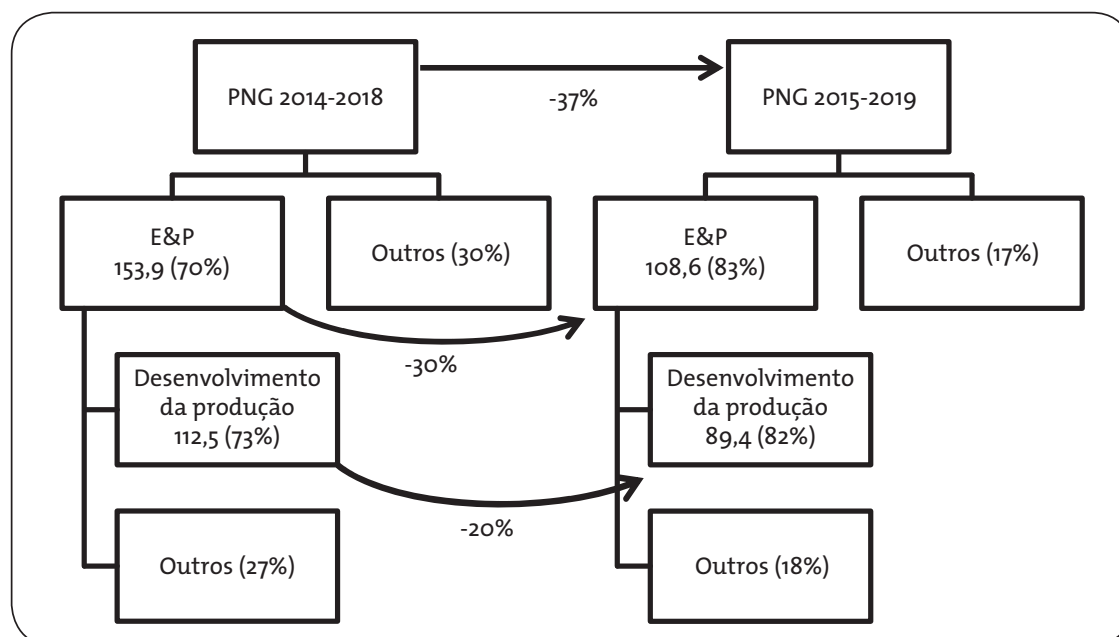
No tocante ao primeiro aspecto, o Plano de Negócios e Gestão (PNG) da Petrobras divulgado em junho de 2015 prevê investimentos de US\$ 130 bilhões no período 2015-2019 (PETROBRAS, 2015b), o que representa uma redução de 37% em relação ao plano anterior (PETROBRAS, 2014).⁵ Além disso, a empresa pretende realizar desinvestimentos de US\$ 15,1 bilhões no primeiro biênio (incremento de 10% em relação ao projetado anteriormente), além de reestruturação de negócios, desmobilização de ativos e outros desinvestimentos no período de 2017-2019, que totalizam um fluxo de caixa incremental de US\$ 42,6 bilhões.

Por outro lado, o segmento de Exploração e Produção (E&P), o qual é responsável pela contratação das embarcações de apoio para o desenvolvimento dos campos, vem aumentando sua participação relativa no total de investimentos da Petrobras desde o plano de negócios divulgado em 2010, quando representava 48% do total. Assim, nesse segmento, a redução dos investimentos previstos no plano de negócios 2015-2019, em relação ao divulgado no ano anterior, foi ligeiramente inferior ao restante da empresa, passando de US\$ 153,9 para 108 bilhões, ou seja, um corte de 29,4%. A participação relativa do E&P nos investimentos da Petrobras passou de 70%, no PNG 2014-2018, para 83% no período 2015-2019.

Os investimentos em E&P podem ser categorizados em (i) exploração, (ii) desenvolvimento da produção e (iii) suporte operacional; e os dois primeiros são responsáveis pela demanda por embarcações de apoio *offshore*. No caso brasileiro, destaca-se a categoria de desenvolvimento da produção, uma vez que a fase exploratória engloba basicamente embarcações de levantamentos sísmicos e sondas de perfuração, sobretudo para águas profundas e ultra-profundas, as quais contam com posicionamento dinâmico, o que dispensa parte dos AHTSs. Por isso, ressalta-se que, entre os cortes nos investimentos envolvendo o segmento de E&P, a categoria desenvolvimento da produção foi a menos afetada, com uma redução de 20,5%. Assim, aumentou sua participação relativa nos investimentos em E&P de 73%, no plano de negócios do ano anterior, para 82%, no período 2015-2019.

A Figura 1 ilustra a revisão do plano de negócios.

⁵ Cabe destacar que depois da redação deste artigo, a Petrobras divulgou, por meio de Fatos Relevantes (PETROBRAS, 2015c; 2015d), em outubro de 2015 e janeiro de 2016, ajustes no PNG 2015-2019, reduzindo ainda mais os investimentos previstos para o biênio 2015-2016, em US\$ 12 bilhões, e os gastos operacionais, em pelo menos US\$ 6 milhões.

Figura 1 | Plano de negócios da Petrobras (valores em US\$ bilhões)

Fonte: Elaboração própria, com base na comparação dos planos de negócio da Petrobras (2014; 2015b).

A relativa preservação dos investimentos em desenvolvimento da produção deve-se ao fato de que essa categoria contempla projetos com menor risco relativo, uma vez que a fase exploratória, na maioria dos casos, já comprovou as características do reservatório que tornam seu desenvolvimento técnica e economicamente viável e com maior capacidade de geração de caixa em um prazo relativamente inferior. Assim, levando em conta o cenário atual, a Petrobras tem preferido manter o foco em projetos que melhorem seus indicadores de liquidez e rentabilidade nos próximos anos. Além disso, uma parcela importante das reservas da companhia encontra-se hoje na camada do pré-sal, em campos ainda não totalmente desenvolvidos nas bacias de Santos e de Campos.

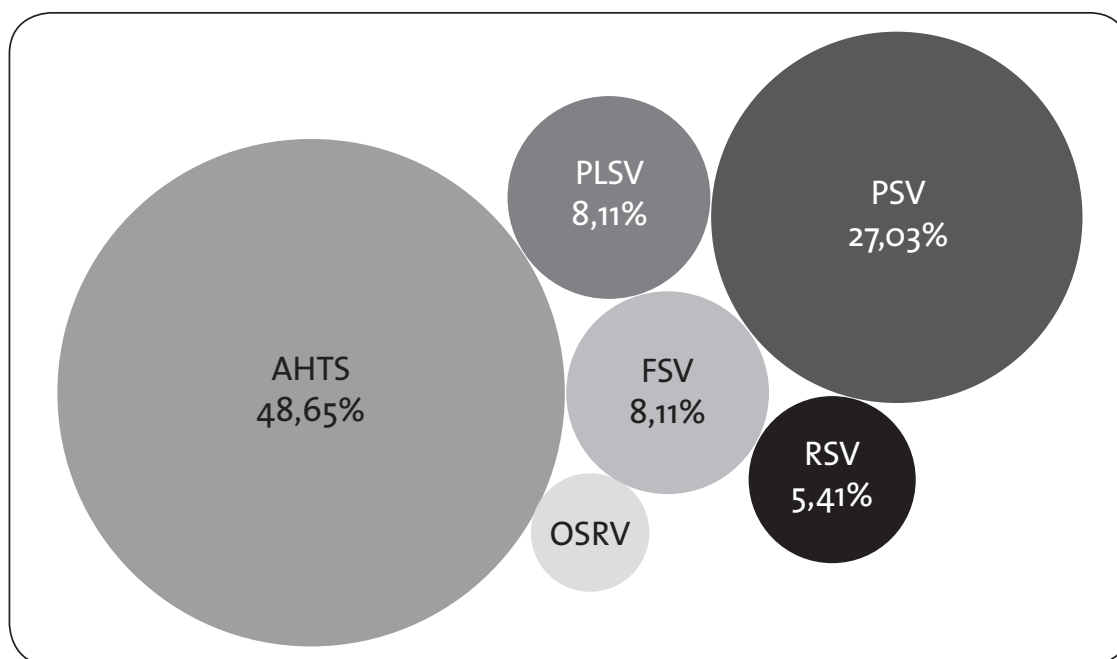
Contudo, a redução de US\$ 23,1 bilhões nos investimentos no segmento de desenvolvimento da produção não é irrelevante e já se reflete no mercado de navegação – a Petrobras postergou a contratação ou o início da operação de diversas unidades de perfuração (navios-sondas e plataformas semisubmersíveis) e de plataformas de produção (Floating Production Storage and Offloading – FPSOs), provocando a redução da demanda por serviços de apoio *offshore* nos próximos anos. Até 2014, era previsto o início da operação de 23 FPSOs no período de 2015 a 2018; em 2015, para o mesmo período, eram previstas apenas 14 unidades, o que significa uma redução de 39%. Considerando o fator de encadeamento com o setor de apoio *offshore*, apenas o novo planejamento da produção seria capaz de reduzir de 18 a 36 a

quantidade de OSVs necessários à frota contratada pela Petrobras no período. Ademais, a empresa tem feito esforços para otimizar o uso das embarcações que possui à disposição, por meio do aumento de sua taxa de utilização, o que reduz ainda mais a dimensão ótima da frota que precisa manter contratada.

Por essas razões, a oitava rodada de licitações no âmbito do Prorefam, que estava prevista para o primeiro trimestre de 2015, não foi realizada e será, provavelmente, cancelada. As licitações internacionais da Petrobras previstas para o primeiro semestre do mesmo ano (AHTS 18000, AHTS 21000 e PSV 1500) foram canceladas depois da apresentação dos lances pelas concorrentes.

Além disso, de acordo com informações veiculadas na imprensa especializada, a Petrobras não renovou quarenta contratos de afretamento que venceram no primeiro semestre de 2015. Como os AHTSs têm seu uso mais concentrado na fase de desenvolvimento dos campos, essas embarcações foram as mais afetadas pelos cortes, representando metade dos contratos não renovados. Os PSVs, embora representem aproximadamente metade da frota de apoio no país, foram alvo de apenas 27% da redução, uma vez que seu uso é indispensável às plataformas que já estão em operação, cuja continuidade é menos sensível às cotações do barril de petróleo. Outras categorias afetadas foram os PLSVs (8%), FSVs (8%) e RSVs (5,4%), conforme Figura 2.

Figura 2 | Contratos de afretamento não renovados pela Petrobras entre janeiro e junho de 2015



Fonte: Montenegro (2015).

Com base no retrato obtido em agosto de 2015, estima-se que houvesse ainda setenta contratos de apoio *offshore* com vencimento previsto até dezembro do mesmo ano. Além disso, de acordo com o Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e Offshore (Sinaval), a redução da frota de apoio da Petrobras deverá totalizar noventa embarcações, o que, em conjunção com a elevada carteira de encomendas nos estaleiros brasileiros, aumentará a sobreoferta no mercado doméstico.

Nesse cenário, desde o fim de 2014, os armadores que detêm embarcações nacionais não contratadas vêm solicitando o bloqueio da autorização da Antaq para as embarcações similares de bandeira estrangeira com contrato vigente, de modo a obter a prioridade nas operações com a Petrobras e outras empresas (“afretadoras”). De fato, entre dezembro de 2014 e agosto de 2015, a quantidade de embarcações de apoio estrangeiras em operação no país reduziu-se de 257 para 219 (aproximadamente 14,8%), ao passo que o número total de embarcações (nacionais e estrangeiras) diminuiu apenas 7,2%.

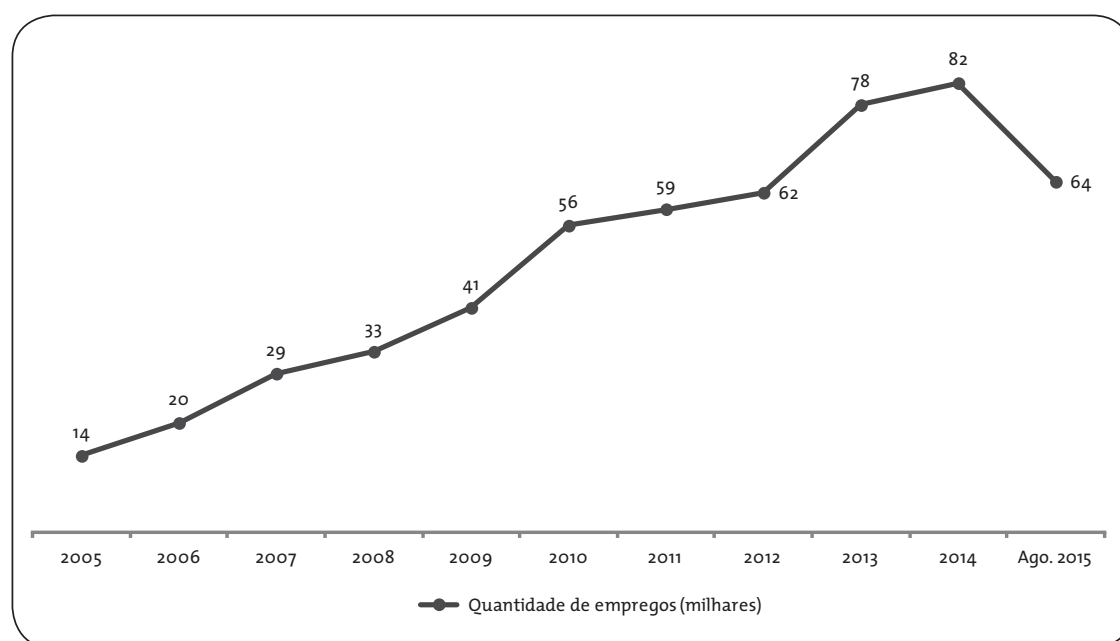
O processo de bloqueio, no entanto, não tem se mostrado ágil, por diversos motivos. Em primeiro lugar, porque a Petrobras, visando reduzir a frota, em muitos casos, não substitui a embarcação bloqueada pela nacional – opta por não contratar nenhuma das duas. Em outros casos, o afretador e o armador não chegam a um consenso sobre o preço: enquanto o primeiro quer manter a mesma taxa que pagava pela embarcação estrangeira, ou mesmo reduzi-la, o armador nacional exige uma taxa superior, alegando o custo do conteúdo local. Destaca-se que, nessa negociação, o armador pode ganhar maior poder de barganha ao bloquear simultaneamente diversas embarcações estrangeiras enquanto a sua não é contratada. Assim, no caso de OSRVs, objeto de exigências ambientais para as operações de produção, o bloqueio se mostra mais eficaz e favorável ao armador. Caso a negociação não se conclua com facilidade, as partes podem solicitar a intervenção da Antaq, que, com base na taxa paga à embarcação bloqueada, no preço médio praticado recentemente no mercado e nas especificidades técnicas da embarcação e da demanda pela afretadora, pode arbitrar o preço do novo contrato.

A afretadora, por sua vez, dispõe de alguns mecanismos que lhe permitem evitar a obrigatoriedade da contratação da embarcação de bandeira brasileira. Uma das soluções mais utilizadas é a alegação de que a embarcação não atende aos requisitos necessários à operação – como são numerosas e diversas as características técnicas que definem a adequação de um navio

a determinada operação de apoio *offshore*, não é difícil defender a tese de que a embarcação brasileira não lhes atende ou de que a de bandeira estrangeira é mais apropriada. Da mesma maneira que ocorre em relação à taxa de afretamento, o armador pode, nesse caso, recorrer à intervenção da Antaq, a qual julgará o caso.

Dado o cenário adverso do setor, caracterizado por queda das taxas de afretamento, cancelamento de licitações e dificuldades na substituição das embarcações estrangeiras, os armadores vêm postergando novos investimentos. Portanto, apesar do volume de encomendas ainda elevado em muitos estaleiros, alguns já estão próximos de se tornar ociosos. Os impactos podem ser medidos pela evolução do nível de emprego na construção naval: nos primeiros meses de 2015, houve, pela primeira vez desde o início das políticas voltadas para o setor, queda no quantitativo de pessoal das unidades produtivas, como mostra o Gráfico 6.

Gráfico 6 | Emprego na construção naval



Fonte: Sinaval (2015).

Paralelamente à diminuição dos investimentos, a Petrobras tem atuado também para reduzir seus custos operacionais. Dessa maneira, a empresa iniciou, em 2015, um processo de renegociação de preços com seus fornecedores, o qual envolve também o mercado de apoio *offshore*, tendo estabelecido como meta um corte de 20%. Esse mercado, no entanto, apresenta como

peculiaridade os contratos a termo de afretamento. Assim, a Petrobras tem realizado rodadas de negociação com os armadores e pressionado por revisões das taxas diárias de afretamento já contratadas (SIQUEIRA, 2015a; 2015b).

Se, por um lado, as empresas têm, a princípio, a prerrogativa de manter inalterados os preços já contratados, por outro, temem decisões adversas da Petrobras em relação a esses contratos. Esse temor justifica-se porque a minuta-padrão dos contratos de afretamento da Petrobras lhe reserva o direito de aplicar multas ou de rescindir o contrato em diversas hipóteses.

Por essa razão, parte dos armadores tem concordado em conceder descontos nas taxas de afretamento, embora seja unânime a impossibilidade de uma redução de 20%, o que tornaria os contratos deficitários, uma vez que supera a atual margem líquida da operação. Segundo as informações das próprias empresas, algumas já concordaram em reduzir os preços contratados em até 5%, o que a Petrobras vê como insuficiente.

De acordo com os acompanhamentos financeiros que o BNDES tem realizado com as beneficiárias do setor, a flexibilidade para reduzir taxas de afretamento por parte dos armadores é muito variável e dependente de alguns aspectos-chave: porte e idade da embarcação, ano do contrato e divisão entre reais e dólares da taxa de afretamento.

Logicamente, as embarcações mais antigas atraem menor interesse de afretadoras, uma vez que seu porte e sua potência costumam ser menores, além de demandarem paradas para manutenção com maior frequência. Esses navios, portanto, caso disponham de um contrato de afretamento recente, receberão uma taxa de afretamento mais adequada ao valor do ativo. Por outro lado, embarcações recém-construídas, embora recebam taxas de afretamento mais altas, têm um saldo ainda elevado de dívida a amortizar. Na medida em que a maior parte dos financiamentos é do tipo Sistema de Amortização Constante (SAC),⁶ no início da vida útil do barco, quase toda a parcela denominada em dólares destina-se ao pagamento dos juros e à amortização da dívida. Na faixa intermediária, encontram-se as embarcações com saldo de dívida mais amortizado e que ainda recebem as taxas contratadas à época de sua construção. Nesses casos, a parcela em dólares da taxa de afretamento excede o custo de capital da embarcação, tornando possível ao armador a concessão de descontos.

⁶ Sistema caracterizado por valores de prestação decrescentes.

Além disso, outra variável decisiva para a margem atual da operação de embarcações de apoio é o ano em que o contrato de afretamento foi negociado. Conforme já exposto, o período de maior dinamismo do mercado de apoio *offshore* no Brasil iniciou-se com as campanhas exploratórias em águas profundas e ultraprofundas, motivadas pelas elevadas cotações do barril de petróleo nos mercados financeiros, e foi reforçado pela descoberta das reservas no pré-sal e pela terceira e principal etapa do Prorefam. Portanto, a partir de 2007, as taxas diárias observadas no mercado praticamente triplicaram: no caso de PSVs 3000, passaram de valores próximos a US\$ 10 mil para US\$ 30 mil por dia já no ano seguinte. Como efeito colateral desse cenário, houve uma relevante escalada do custo da mão de obra especializada, uma vez que a demanda por esses profissionais, por consequência, também aumentou. Estima-se que, entre 2008 e 2012, esse custo tenha praticamente dobrado, tornando deficitários muitos contratos de longo prazo que haviam sido firmados antes de 2008.

Ainda em relação ao ano em que o contrato de afretamento foi firmado, deve-se destacar a gradual substituição de PSVs 3000 por PSVs 4500 no mercado. Esse movimento levou as taxas pagas a PSVs 3000 a patamares mais baixos a partir de 2013, enquanto os PSVs 4500 mantiveram-se valorizados até meados de 2014. O mesmo ocorreu com os AHTSs: enquanto até 2006 eram preponderantes os AHTSs 12000, predominam atualmente os navios com potência de 18.000 BHP e 21.000 BHP.

Contudo, em uma ótica geral, navios de todos os portes com contratos firmados a partir do fim de 2014 vêm sendo impactados pelo arrefecimento do setor. Pela base de embarcações financiadas pelo BNDES, estima-se entre 10% e 20% a queda dos preços praticados no mercado nacional em 2015, quando comparados com o ano anterior, tanto no mercado *spot* quanto no mercado a termo. Em geral, os novos contratos de afretamento firmados em 2015 referem-se a embarcações cujos contratos anteriores venciam nesse mesmo ano, isto é, a embarcações mais antigas, que, de acordo com o que já foi explicado, operavam em contratos deficitários e que, ao mesmo tempo, já têm saldo devedor mais amortizado, com valores mais baixos das prestações do financiamento. Assim, os armadores, nesses casos, vêm ofertando suas embarcações a preços inferiores aos que teriam sido usualmente praticados para embarcações semelhantes em 2014, porém ainda superiores aos vigentes em seus contratos anteriores. Adicionalmente, há situações em que é ainda interessante manter o barco operando com margem líquida negativa, nos

casos em que a receita supera, ao menos, o custo marginal de operação, o qual não considera o custo do financiamento.

Ressalta-se que a estimativa apresentada para a redução média nos preços praticados em 2015 mostra um cenário menos negativo do que aquele projetado no início do mesmo ano, quando se propagavam quedas superiores a 30% nas taxas, à semelhança do mercado externo.

Por fim, outra variável significativa para definir a margem para a concessão de descontos nas tarifas é a divisão de moedas do contrato. Normalmente, as empresas buscam obter na Petrobras uma quebra da taxa de afretamento entre reais e dólares, a fim de montar um *hedge* cambial natural entre receitas e custos. A parcela denominada em moeda nacional contempla essencialmente os custos de mão de obra e alguns outros poucos custos que têm pequena correlação com a taxa de câmbio. A parcela em dólares destina-se a cobrir o restante dos custos operacionais, bem como remunerar o capital de terceiros e, em alguns casos, o capital próprio.

Por variadas razões, algumas empresas optaram por fixar em dólares um percentual da taxa menor ou maior do que a média do setor. Assim, dada a forte desvalorização do real perante o dólar nos últimos dois anos, as empresas que detêm maior participação do dólar na estrutura de receitas, e cujos financiamentos já estão parcialmente amortizados, beneficiaram-se da curva da taxa de câmbio, gerando melhor margem líquida.

Perspectivas e conclusões

As possíveis perspectivas para o setor de apoio *offshore* no Brasil estão fortemente correlacionadas à evolução dos preços do petróleo nos próximos anos, já que essa é uma variável-chave para a determinação da viabilidade econômica dos grandes investimentos exploratórios e em desenvolvimento de campos, os quais, por sua vez, representam o principal motor do setor de navegação *offshore* no país. Com relação aos riscos específicos da Petrobras, espera-se que sejam superáveis no médio prazo e não representem a razão de uma eventual crise prolongada no setor.

Contudo, se, por um lado, o melhor cenário seria o de retomada das elevadas cotações do barril, por outro, a manutenção dos níveis de preço observados em meados de 2015 não inviabiliza por completo o setor, mantendo viáveis alguns campos de águas profundas e ultraprofundas ainda por serem

desenvolvidos no Brasil (NYSVEEN, 2015).⁷ Considerando ainda que, entre os estudos consultados, os gastos de exploração e desenvolvimento foram calculados com base nos preços de sondas, embarcações e outros praticados em 2014, é possível supor que os limites mínimos das cotações que garantem a viabilidade de projetos sejam dinâmicos e tenham diminuído ao longo de 2015. Além disso, parte dos campos do pré-sal já recebeu investimentos nos últimos anos, que correspondem a custos afundados, tornando o *break-even* da continuidade do investimento inferior aos valores considerados inicialmente.

Portanto, espera-se que os principais projetos da Petrobras tenham continuidade no cenário em que preço do barril de petróleo mantenha-se estável em relação à média observada em 2015, no qual novos cortes de investimentos ainda poderiam ocorrer, porém em menor escala. Cabe ressaltar ainda que o *break-even* não é único para todos os campos: de acordo com a Goldman Sachs, a cotação do barril de US\$ 60 ainda viabilizaria investimentos no pré-sal capazes de gerar uma produção adicional de cerca de 3,5 milhões de barris diários.

Entretanto, esse cenário não implica a necessidade de expansão da frota contratada pela Petrobras, o que significa que novas rodadas no âmbito do Prorefam são improváveis. Assim, no curto prazo, o estímulo ao investimento na construção de novas embarcações restringe-se à possibilidade de bloqueio e substituição de barcos de bandeira estrangeira, de acordo com a prioridade estabelecida na Lei 9.432/1997. Esse processo, como já comentado, mesmo não sendo imediato e tendo percalços, garante em alguns casos a efetiva contratação de navios construídos no país. Além disso, atualmente, 47% dos OSVs em operação no Brasil têm bandeira estrangeira, o que reflete o potencial de crescimento da frota de nacional, com amparo na referida lei.

Em suma, o cenário de estabilidade do preço do barril de petróleo nos patamares médios de 2015 e a grande carteira de encomendas nos estaleiros brasileiros indicam uma tendência a menores tarifas de afretamento e a uma redução da quantidade de novas encomendas nos próximos anos. Mesmo que o esforço da Petrobras em renegociar contratos já vigentes fracasse, será inviável a manutenção, à medida que esses contratos expirem, das elevadas taxas observadas nos últimos anos, em razão da característica cada vez mais

⁷ Muitas projeções a respeito da cotação do barril correspondente ao *break-even* de campos pré-sal têm sido realizadas, apontando para valores bastante diferentes entre si, alguns acima e outros abaixo das cotações observadas em meados de 2015. Destaca-se que o pré-sal é uma camada que compreende diversos campos com características distintas e, portanto, com variados graus de viabilidade econômica (GLOBAL DATA, 2015).

ofertante do mercado. Dessa forma, a exemplo do que já vem ocorrendo no setor de apoio portuário,⁸ é possível haver um movimento de consolidação entre as empresas de apoio *offshore*, uma vez que armadores com menor eficiência operacional ou maiores níveis de endividamento (especialmente relevante no caso de armadores sem integração vertical com o setor de construção naval) provavelmente não vão se interessar em manter suas atividades.

Um fator adicional que deve reforçar esse movimento é a relevância moderada das economias de escala. Tem sido observada no setor, no caso de empresas que se dedicam exclusivamente ao apoio marítimo no Brasil, uma frota mínima dotada de oito a dez barcos, com o objetivo de diluir os custos e investimentos fixos, notadamente despesas administrativas, tripulação-reserva e estoques de sobressalentes. Casos que não validam essa regra são de empresas que ainda estão em fase de investimentos ou cujo foco de atuação não seja a armação do barco propriamente dita, mas operações específicas, como levantamentos sísmicos, inspeção submarina, entre outros. A tendência de queda das taxas de afretamento significará uma elevação da quantidade mínima de barcos que viabiliza o negócio, gerando incentivos para a ocorrência de fusões e aquisições.

Ressalta-se, todavia, o pequeno apetite dos atuais acionistas de empresas do setor: já tendo recentemente construído novas embarcações enquanto havia perspectivas promissoras, muitos hoje julgam elevada sua exposição ao mercado de apoio (SCARAMUZZO, 2015). Além disso, as tentativas em curso da Petrobras para renegociar contratos vigentes contribuem para a insegurança relacionada a um aumento dessa exposição. Portanto, eventuais projetos novos só seriam viabilizados com capital oriundo de entrantes, especialmente se consideradas as atuais cotações cambiais, que tornam os ativos brasileiros mais baratos para investidores externos. De fato, há negociações em curso com essa característica. Corroborando com essa visão, o interesse de grupos estrangeiros no mercado de óleo e gás brasileiro é crescentemente direcionado a aquisições e *joint-ventures* com empresas locais, em especial aquelas que já forneçam para a Petrobras.

Adicionalmente, o baixo crescimento do mercado de apoio *offshore* poderá ensejar também movimentos de consolidação (ou mesmo a interrupção das atividades de algumas unidades) no setor de construção naval, já que a manutenção da viabilidade de um estaleiro é bastante sensível à estabilidade

⁸ Ocorreram processos de reestruturação societária e investimentos externos em empresas do setor de apoio portuário.

do fluxo de encomendas. Ou seja, uma interrupção, ainda que breve, da produção pode levar à desmobilização do empreendimento.

Por fim, no longo prazo, até que ocorra a possível retomada das cotações do barril de petróleo e, conseqüentemente, da demanda no mercado de apoio *offshore*, a prioridade da contratação de embarcações com bandeira nacional poderá ser capaz de manter a viabilidade de alguns armadores e estaleiros: a regulação torna possível que novos investimentos ainda se mostrem viáveis, com base no potencial de substituição das embarcações estrangeiras, que, em agosto de 2015, ainda representavam 47% do mercado.

Com o objetivo de explorar esse cenário, foram projetadas as oportunidades de novas encomendas aos estaleiros nacionais pautadas exclusivamente na possibilidade de substituição das embarcações de bandeira estrangeira, ou seja, na hipótese de manutenção da baixa demanda por período prolongado. Essa projeção foi realizada com base nas seguintes premissas:

- redução da demanda esperada para os próximos anos, com base em dados apresentados pela Petrobras (PINHO, 2015), em aproximadamente 10% na comparação com a frota em operação em agosto de 2015 (equivalente a cerca de 15% na comparação com dezembro de 2014);
- regulação que prioriza a contratação de embarcações nacionais, mantendo a isenção de autorização para a operação de embarcações estrangeiras, quando inscritas no REB com suspensão de bandeira, respeitados os limites de tonelage especificados pela legislação;
- capacidade disponível dos estaleiros nos próximos anos decrescente em função da saturação do mercado de afretamento de determinados tipos de embarcação;
- atual carteira de encomendas apresentada na seção “Situação atual do setor no Brasil”.

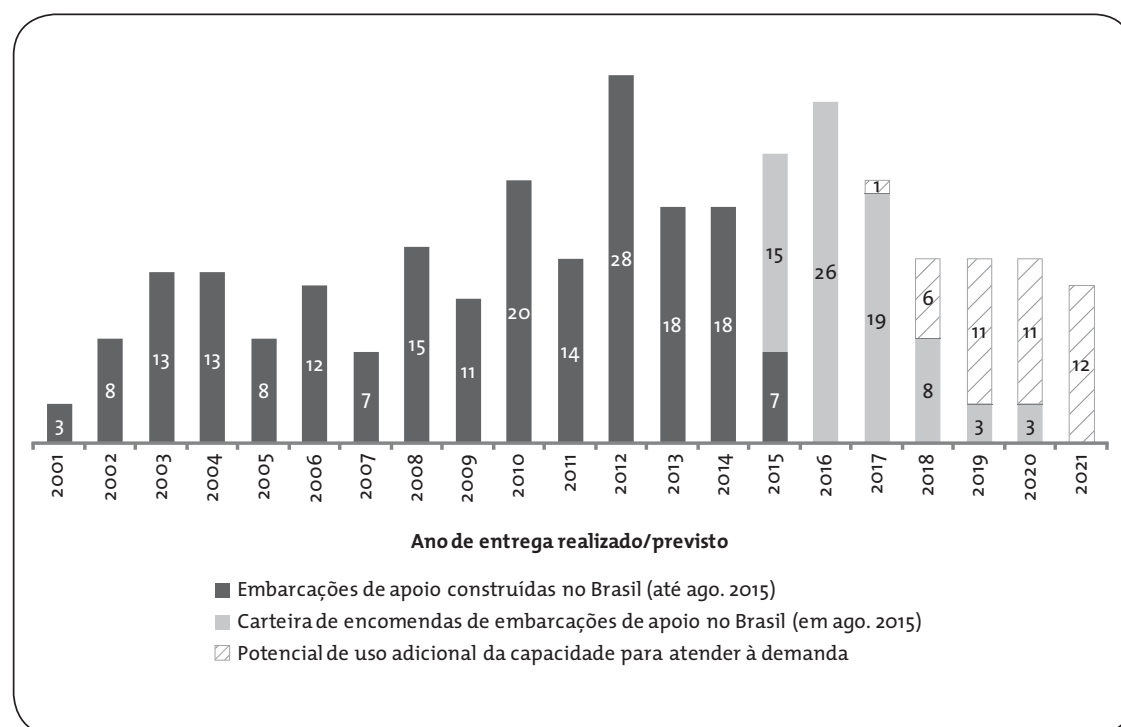
Em primeiro lugar, é possível concluir que as oportunidades para a realização de novas encomendas concentram-se nas categorias com maior conteúdo tecnológico, especialmente AHTSs, PLSVs, RSVs, as quais têm, em sua composição, entre 70% e 85% de embarcações de bandeira estrangeira, além de OSRVs, que são exigidos por regulação ambiental em todas as fases do processo de exploração e produção e com pouca relevância na atual carteira dos estaleiros. As demais categorias, com destaque para as mais simples, como

LHs e UTs, mas incluídos também os PSVs, já têm em sua composição majoritariamente embarcações nacionais, o que, aliado às entregas programadas para os próximos anos e à redução esperada da demanda, acaba por gerar uma situação de sobreoferta, em que a construção de novos barcos não se viabiliza.

Por essas razões, para o dimensionamento da capacidade instalada da indústria naval brasileira, foram considerados apenas os estaleiros que, em menor ou maior escala, têm algum grau de especialização na construção das embarcações mais complexas, mencionadas anteriormente. Já aqueles cujo histórico é concentrado nas embarcações mais simples não foram considerados.

As oportunidades existentes para novas encomendas são fruto da comparação da demanda projetada em cada categoria com a margem existente para a substituição dos navios estrangeiros, até que se atinja o limite da frota que opera sem a suspensão de bandeira. Em outras palavras, é natural supor que os armadores irão afretar a casco nu as embarcações estrangeiras, mais econômicas, até o limite permitido. As oportunidades foram, então, distribuídas entre os estaleiros com maior afinidade com cada categoria de embarcação e tiveram suas datas de entrega projetadas de acordo com a capacidade produtiva em cada unidade. O resultado é resumido no Gráfico 7.

Gráfico 7 | Evolução da construção naval no Brasil



Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Abeam (2015), Antaq (2015), Brasil (2015b), Pinho (2015) e dados próprios de acompanhamento de projetos financiados pelo BNDES.

A projeção revela que, mesmo no cenário mais pessimista, em que a demanda permanece baixa por período prolongado, ainda seria possível manter, até 2021 (no limite), razoável utilização da capacidade instalada, concentrada nos estaleiros com algum grau de experiência na construção de embarcações mais complexas. Destaca-se que essa conclusão reflete unicamente uma análise quantitativa da comparação entre capacidade instalada e demanda projetada no mercado de apoio, combinada com a possibilidade de bloqueio dos navios estrangeiros, não levando em consideração outros aspectos também importantes no processo de decisão do investimento, como:

- Eficácia do processo de bloqueio, conforme discutido.
- Taxas médias praticadas no mercado: embora haja prioridade da contratação das embarcações brasileiras, há tendência de queda nas taxas de afretamento, o que pode tornar novos empreendimentos economicamente inviáveis, mesmo que essa variável seja menos sensível do que no mercado externo, em razão da prioridade da contratação de embarcações de bandeira brasileira.
- Confiança para investir: aspectos exógenos e endógenos ao mercado de apoio podem aumentar ou reduzir a confiança das empresas para investir, com destaque para o comportamento do preço do barril de petróleo, a consequente viabilidade econômica dos campos do pré-sal e a possibilidade de serem firmados contratos de afretamento com prazo suficientemente longo para oferecer segurança em novos investimentos.
- Composição da potencial carteira adicional de encomendas: como foi dito, as novas oportunidades identificadas concentram-se na encomenda de navios mais complexos, como AHTSs, RSVs e PLSVs; esses últimos, contudo, representam um caso particular, uma vez que há apenas um armador que tenha adquirido esse tipo de embarcação no Brasil, de forma que o efetivo aproveitamento dessas oportunidades depende da disposição desse armador para investir ou da entrada de novos *players* nesse segmento.

Ao extrapolar a projeção no cenário de manutenção das baixas cotações do barril, uma vez esgotado o recurso da substituição dos navios de bandeira estrangeira, a construção de novas embarcações nacionais para atender à demanda interna vai se restringir à renovação da frota. Nesse cenário, uma vez

que a competitividade dos estaleiros é função da escala produtiva, é difícil supor a sobrevivência da construção naval no Brasil motivada unicamente pela mera substituição de navios obsoletos. Ou seja, vão se manter viáveis somente os estaleiros que forem efetivamente capazes de competir no mercado internacional, o que não seria ilusório supor no caso daqueles mais eficientes.

É de se esperar, por outro lado, que o período de tempo a decorrer até 2021 seja suficiente para a retomada dos preços do petróleo e, portanto, do mercado de construção de embarcações de apoio. De fato, a maior parte das projeções das cotações do barril aponta para a estabilização em médias de longo prazo superiores aos atuais níveis, até 2018-2019, o que recriaria um novo ciclo de novas encomendas baseadas no crescimento da demanda, antes do esgotamento das oportunidades baseadas exclusivamente na substituição dos navios estrangeiros. Quanto mais cedo isso ocorrer, menos relevantes serão os efeitos nocivos da atual conjuntura sobre a indústria de construção naval.

Referências

ABEAM – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE APOIO MARÍTIMO. *Frota de embarcações de apoio marítimo no Brasil*. Rio de Janeiro, ago. 2015.

ANTAQ – AGÊNCIA NACIONAL DE TRANSPORTES AQUAVIÁRIOS. *Navegação marítima – frota*. Disponível em: <<http://www.antaq.gov.br/Portal/Frota.asp>>. Acesso em: 2 jul. 2015.

BRAGA, P. Crise da Petrobras já paralisa boa parte da frota de barcos de apoio às explorações de petróleo no mar do Brasil. *Blog Políbio Braga*, 7 jul. 2015. Disponível em: <<http://polibiobraga.blogspot.com.br/2015/07/crise-da-petrobras-ja-paralisa-boa.html>>. Acesso em: 15 jul. 2015.

BRASIL. *Lei 9.432*, de 8 de janeiro de 1997. Dispõe sobre a ordenação do transporte aquaviário e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9432.htm>. Acesso em: 15 jul. 2015.

_____. *Resolução Normativa 1 da Antaq*, de 13 de fevereiro de 2015a. Aprova a norma que estabelece os procedimentos e critérios para o afretamento de embarcação por empresa brasileira de navegação nas navegações de apoio portuário, apoio marítimo, cabotagem e longo curso.

Disponível em: <http://www.antaq.gov.br/portal/pdfSistema/Publicacao/Resolucoes_Normativas/20150806_Resolucao_Normativa_001_2015.pdf>. Acesso em: 3 ago. 2015.

_____. Ministério dos Transportes. Departamento de Marinha Mercante. Carteira de projetos financiados pelo FMM [Base de Dados]. 2015b.

EIA – US ENERGY INFORMATION ADMINISTRATION. *Petroleum & other liquids: spot prices*. Washington, 2015. Disponível em: <http://www.eia.gov/dnav/pet/pet_pri_spt_s1_d.htm>. Acesso em: 15 jul. 2015.

GLOBAL DATA. Government Responses to Low Oil Prices to Affect Supply Dynamics into Long term. *Global Data >> Energy*, fev. 2015.

MARCON INTERNATIONAL, INC. *Supply & Tug Supply Boat Market Report*. Coupeville, fev. 2015a. Disponível em: <http://www.marcon.com/library/market_reports/2015/SU02-15.pdf>. Acesso em: 15 jul. 2015.

_____. WTI Us \$50, What The Heck? *Newsletter*, Coupeville, v. Spring 2015b. Disponível em: <<http://www.marcon.com/library/newsletters/2015/Spring/Spring 2015 web.pdf>>. Acesso em: 15 jul. 2015.

MONTENEGRO, J. Petrobras reduz frota de barcos de apoio offshore. *Brasil Energia – Petróleo*, Rio de Janeiro, 7 jul. 2015.

NYSVEEN, P. M. 2015 will be extraordinarily tough for oil companies. *Rystad Energy*, Oslo, 12 jan. 2015.

PETROBRAS – PETRÓLEO BRASILEIRO S.A. *Plano estratégico 2030 e plano de negócios e gestão 2014-2018*. Rio de Janeiro, fev. 2014. Disponível em: <<http://www.investidorpetrobras.com.br/pt/apresentacoes/plano-de-negocios-e-gestao>>. Acesso em: 15 jul. 2015.

_____. *Divulgação de resultados – 4º trimestre de 2014 e exercício de 2014*. Rio de Janeiro, abr. 2015a.

_____. *Plano de negócios e gestão 2015-2019*. Rio de Janeiro, jun. 2015b. Disponível em: <<http://www.investidorpetrobras.com.br/pt/apresentacoes/plano-de-negocios-e-gestao>>. Acesso em: 15 jul. 2015.

_____. *Fato relevante – ajustes no plano de negócios e gestão 2015-2019*. Rio de Janeiro, 5 out. 2015c.

_____. *Fato relevante – ajustes no plano de negócios e gestão 2015-2019: informações complementares*. Rio de Janeiro, 8 out. 2015d.

PINHO, C. Working Together with Companies to Build a New Strategy for a Challenging Future. In: MARINE MONEY OFFSHORE – BRAZIL OFFSHORE FINANCE FORUM, Rio de Janeiro, out. 2015.

SCARAMUZZO, M. BTG reduz participação em empresa operadora de transporte marítimo. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 15 out. 2015.

SEABROKERS. *Seabreeze*. Aberdeen, jun. 2013 – mensal. Disponível em: <<http://www.seabrokers.co.uk/shipping/market-reports/>>. Acesso em: 15 jul. 2015.

_____. *Seabreeze*. Aberdeen, jun. 2014a – mensal. Disponível em: <<http://www.seabrokers.co.uk/shipping/market-reports/>>. Acesso em: 15 jul. 2015.

_____. *Seabreeze*. Aberdeen, ago. 2014b – mensal. Disponível em: <<http://www.seabrokers.co.uk/shipping/market-reports/>>. Acesso em: 15 jul. 2015.

_____. *Seabreeze*. Aberdeen, jun. 2015 – mensal. Disponível em: <<http://www.seabrokers.co.uk/shipping/market-reports/>>. Acesso em: 15 jul. 2015.

SINAVAL – SINDICATO NACIONAL DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO NAVAL E OFFSHORE. *Cenário da construção naval brasileira*. Rio de Janeiro, 2015.

SIQUEIRA, C. Negociação esbarra nos barcos de apoio. *Brasil Energia – Petróleo*, Rio de Janeiro, 24 jul. 2015a.

_____. Petrobras suspende novas contratações e monta estratégia para renegociar para baixo as taxas dos contratos em vigor. *Brasil Energia – Petróleo*, Rio de Janeiro, 27 jul. 2015b.